

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Seiring perkembangan teknologi dan informasi pada saat ini, antara satu orang dengan orang lain yang berjauhan dapat saling berkomunikasi menggunakan media komputer maupun perangkat komunikasi yang terbaru seperti *smartphone*. Teknologi informasi berkembang bukan dari sisi hardware saja akan tetapi dari sisi software juga semakin berkembang. Disamping itu teknologi software juga semakin berkembang, contohnya media sosial yang sudah menjadi gaya hidup sekarang ini. Dengan memanfaatkan media sosial, semua informasi menjadi mudah diakses mulai dari informasi umum dan politik, bahkan dunia pemasaran pun sekarang ini sudah memanfaatkan media sosial dalam mempromosikan produk-produknya.

Internet merupakan sebuah teknologi yang mampu untuk saling menghubungkan user serta membentuk jaringan yang sangat luas dan terdiri dari jutaan komputer diseluruh dunia. Siapa saja yang memiliki akses ke dalam jaringan internet dapat untuk bertukar informasi antara satu user dengan user lain, informasi tersebut berbentuk data berupa teks, gambar, suara, dan lain sebagainya.[7]

Pada sebuah perusahaan penjualan, promosi menjadi sangat penting untuk mengenalkan produk yang dijualnya. Makin banyak masyarakat mengetahui informasi produknya, makin besar peluang perusahaan untuk dapat meningkatkan penjualannya. Promosi dapat dilakukan dengan memasang iklan di media publik, seperti surat kabar, radio maupun televisi. Akan tetapi biaya pemasangan iklan sebagai bentuk promosi sangatlah mahal jika dilakukan pada media publik. Dengan memanfaatkan teknologi informasi, perusahaan dapat membuat media promosi sendiri, seperti mengenalkan produknya, bagaimana mendapatkan produk tersebut dan juga memberikan kemudahan bertransaksi.

CV. Surya Aquascape adalah perusahaan yang bergerak dalam penjualan berbagai macam jenis dan barang aquascaping. Aquascaping adalah suatu seni yang kita

pahami dari landscape ekosistem di alam kemudian dipindahkan dalam bentuk sebuah miniatur ekosistem buatan dalam wadah aquarium. Contoh dari jenis barang aquarium misalnya pasir, substrat, tanaman, pupuk dan lainnya.

Saat ini tidak banyak perusahaan yang menyediakan bahan dan peralatan serta hal-hal lain yang berhubungan dengan aquascaping. Bahkan sedikit masyarakat yang memahami dunia aquascaping tersebut. Hal ini menjadikan tantangan tersendiri dalam mempromosikan dunia aquascaping kepada masyarakat.

CV. Surya Aquascape berlokasi di Pekalongan, pada saat ini penjualan yang ada masih menggunakan sistem manual yaitu penjualan yang dilakukan secara konvensional atau manual sehingga harus bertatap muka dengan para pelanggan dan masih mengandalkan show room untuk memajang dan memasarkan produknya. Sehingga area penjualan yang hanya sebatas wilayah Pekalongan saja. Dengan informasi dari mulut ke mulut, saat ini CV. Surya Aquascape sudah mempunyai pelanggan hingga keluar kota seperti Tegal, Semarang, bahkan sudah sampai Solo. Untuk menginformasikan produk-produk baru kepada pelanggan yang dari luar kota menjadi sangat sulit. Hal ini menjadikan omset penjualan dari waktu ke waktu tidak ada pertumbuhan yang signifikan.

Maka berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mengajukan objek penelitian dengan judul;  
***“SISTEM INFORMASI PENJUALAN BARANG PADA CV. SURYA AQUASCAPE BERBASIS WEB”.***

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berikut merupakan perumusan masalah yang akan diberikan sebagai acuan untuk mencapai solusi yaitu:

1. Membuat sistem penjualan berbasis web pada CV. SURYA AQUASCAPE yang dapat memudahkan para pelanggan untuk mengakses dari mana saja dan kapan saja dengan jaringan internet.
2. Menginformasikan produk-produk baru kepada pelanggan sehingga diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan.

## **1.3 Batasan Masalah**

Agar tidak terjadi pembahasan yang terlalu luas atau sempit, diperlukan ruang lingkup atau pembahasan masalah. Batasan masalah yang terdapat di dalam Tugas Akhir ini adalah:

1. Proses pembuatan rancangan tampilan web pada CV. SURYA AQUASCAPE.
2. Proses penjualan barang.
3. Proses pembayaran dengan menggunakan metode pembayaran transfer rekening bank.
4. Aplikasi yang dibuat berbasis web..

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang tersebut diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah :

1. Terciptanya website yang bisa memudahkan para pelanggan untuk mengakses dan melakukan transaksi pembelian barang, serta memberikan gambaran yang jelas, lengkap serta menarik mengenai informasi produk yang ditawarkan untuk dapat diketahui oleh masyarakat luas. Diharapkan masyarakat dapat mengakses dengan menggunakan komputer.
2. Membuat sistem informasi penjualan berbasis website, sebagai media promosi kepada pelanggan.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah :

1. Bagi Pelanggan
  - a. Memudahkan proses pemesanan barang.
  - b. Memudahkan proses pembelian dan pembayaran barang.
  - c. Menghemat waktu sehingga para pelanggan tidak perlu repot untuk datang ke perusahaan untuk melakukan proses transaksi jual beli.
2. Bagi Perusahaan
  - a. Memudahkan perusahaan untuk mempromosikan dan melakukan transaksi penawaran barang.
  - b. Memudahkan proses laporan barang masuk dan keluar.
  - c. Meningkatkan efektifitas dan efisiensi perusahaan.
3. Bagi Akademik
  - a. Sebagai bahan koleksi perpustakaan, khususnya sebagai media untuk menambah pengetahuan rekan mahasiswa dan pembaca lainnya.
  - b. Dapat dijadikan tolak ukur keberhasilan akademik dalam mendidik serta memberikan ilmu pengetahuan.
4. Bagi Penulis

- a. Melengkapi tugas serta syarat untuk kelulusan pada Program Strata-1 jurusan Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer Universitas Dian Nuswantoro (UDINUS).

Membuka wacana dan pengembangan pengetahuan penulis didalam dunia komputer,internet.